

Systemische Gesprächsführung

Ob Führungskraft, Mitarbeiter oder Berater – jeder ist im beruflichen (und auch privaten) Alltag in Gesprächen gefordert – Missverständnisse oder Konflikte können die Folge sein. Mangelndes Kommunikationsverständnis und hinderliches Kommunikationsverhalten verhindert oft ein konstruktives und produktives Miteinander. Statt Wünschen und Bedürfnissen werden Vorwürfe geäußert.

In Verhandlungen sind wir häufig gefordert bis hin zu überfordert. Unterschiedliche oder gegensätzliche Zielsetzungen machen Kommunikation besonders schwierig.

Durch das systemische Denken und Kommunizieren werden neue Perspektiven eröffnet.

Zielsetzung:

Zentraler Inhalt dieses Seminars ist die lösungs- und ressourcenorientierte Gesprächsführung, u.a. mit Hilfe systemischer Fragetechniken. Dadurch wird das eigenen Kommunikationsrepertoires erweitert. Das Verstehen und Verständnis des Gegenübers (z.B. Kollegen, Mitarbeiter, Kunden, Partner, etc.) lässt die Kommunikation reibungsloser und effizienter werden. Schwierige, stressige oder konflikthafte Gesprächssituationen können dadurch besser gemeistert werden.

Inhalte:

- Nachhaltige Erweiterung des Kommunikationsrepertoires
- Systemische Gesprächsführung bzw. Fragetechniken
- Lösungs- und ressourcenorientierte Kommunikation
- Förderung der Kreativität und Verbesserung von Zieldefinitionen im Gesprächssetting
- Umgang mit schwierigen bzw. komplexen Gesprächs – und Verhandlungssituationen

Methodik:

Durch die Verbindung von kurzen Theorieinputs, Übungen und praktisches Arbeiten wird ein nachhaltiges und abwechslungsreiches Lernen ermöglicht.

Zielgruppe:

Mitarbeiter und Führungskräfte

Organisatorisches:

- Dauer 2 Tage
- Seminarzeiten 09:00 – 17:00 Uhr